

Une offre de prêt au service de la clientèle patrimoniale

Le Crédit Foncier vient de lancer une offre dédiée aux clients patrimoniaux. Entretien avec la responsable de ce projet, Agnès Benni.

Investissement Conseils :
Pourquoi avoir ciblé spécifiquement cette clientèle ?

Agnès Benni : Nous avons toujours répondu aux problématiques des clients patrimoniaux. En effet, les investissements locatifs (dispositifs Scellier, Bouvard, Malraux, meublé...) jouent pour 20 % de notre activité.

Plusieurs raisons nous ont poussés à créer un département spécifique. Tout d'abord, nous nous reposons sur le savoir-faire de notre service d'ingénierie patrimoniale, composé de juristes et de fiscalistes. Ensuite, nous nous appuyons sur l'expertise de nos différentes filiales, notamment *Foncier Expertise* et *Serexim*. Nous connaissons très bien les marchés locaux via la centaine d'experts et d'évaluateurs de ces deux structures, qui permettent d'évaluer aussi bien les prix de l'immobilier que les valeurs locatives. En outre, nous opérons une veille sur les montages proposés en fonction des évolutions du marché. Plus de 80 % de notre activité proviennent de notre réseau d'apporteurs d'affaires (conseils en gestion de patrimoine indépendants, promoteurs, constructeurs, agents immobiliers, notaires, *family offices*, banques privées, avocats...). Ces apporteurs d'affaires souhaitent que nous les accompagnions dans la démarche patrimoniale de leurs clients. Dans certains cas, les CGPI ne trouvent pas forcément de solution à leurs problèmes et nous nous efforçons de les aider au mieux.

Pour nos clients patrimoniaux, nous avons besoin d'organiser une équipe et de disposer d'agences dédiées, afin d'améliorer la réactivité et de concevoir une offre spécifique. Au final, l'idée est d'obtenir une unicité de traitement et de sui-

vre les clients du début à la fin du prêt, en émettant des offres rapidement.

IC : Quel est votre ticket d'entrée ?

AB : Il est fixé à 500 000 € de crédit. Nous nous adressons aussi aux personnes disposant de plus de 250 000 € de revenus et détenant un patrimoine financier supérieur à 1 million d'euros. Les autres clients sont confiés aux agences classiques.

IC : Où sont situées vos structures ?

AB : L'agence dédiée à la clientèle patrimoniale est à Paris, dans le quartier de la Madeleine et de l'Opéra. Elle sera délocalisée au sein de *Foncier Home*, notre mégastore de l'immobilier, dès son ouverture en novembre prochain. Cependant, notre spectre d'intervention s'étend à toute la France, puisque nos chargés d'affaires se déplacent.

IC : Comment se compose votre équipe ?

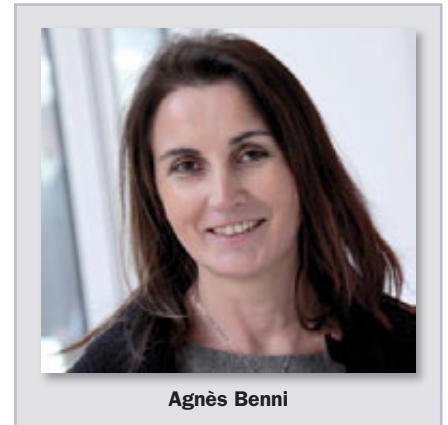
AB : Il y a douze personnes, dont sept chargés d'affaires patrimoniales en *front-office*. Nous disposons également d'une direction des financements intégrée et de juristes-fiscalistes qui accompagnent les conseillers dans les montages des dossiers. Nous allons encore recruter quelques collaborateurs qui doivent détenir au minimum un master en gestion de patrimoine.

IC : Quels sont vos objectifs ?

AB : Nous comptons produire environ 200 millions d'euros de crédit à l'horizon 2010, hors synergies possibles avec le groupe *BPCE*.

IC : Quels types d'opérations particulières pouvez-vous financer ?

AB : Il peut s'agir de rachats de parts de SCI, de restructurations patrimoniales en SCI ou en démembrement, de l'achat de locaux d'activité jusqu'à 3 millions d'euros ou de parts de sociétés, de rachats de comptes courants d'associés dans le cadre de sociétés patrimoniales de familles soumises à l'IR ou à l'IS...



Agnès Benni

IC : Avez-vous développé de nouveaux produits spécifiques ?

AB : Effectivement, nous avons lancé le prêt hypothécaire non affecté (PHNA) et l'ouverture de crédit hypothécaire (OCH). Le PHNA, appelé *Foncier Opportunités*, permet d'obtenir un crédit portant jusqu'à 70 % de la valeur d'un bien (au moins 21 500 €), qui peut être amortissable (six à vingt ans), *in fine* avec ou sans adossement. Ce produit est également proposé aux non-résidents.

De son côté, l'OCH, baptisé *Foncier Libre Capital*, donne la possibilité d'obtenir 50 à 70 % de la valeur d'un bien immobilier (à partir de 100 000 €) sur un compte à fonctionnement rechargeable. Le remboursement porte sur une durée de douze à dix-huit ans, décomposée en deux temps :

- de six à huit ans : remboursement des intérêts ;
- de six à douze ans : remboursement du capital restant dû, sous forme d'un crédit amortissable.

Ces deux produits sont de bonnes solutions pour des clients qui souhaitent acquérir un bien en Floride ou au Brésil, par exemple. Les clients patrimoniaux bénéficient par ailleurs d'un effet de levier, puisqu'il n'est pas nécessaire d'identifier l'objet du crédit, même si, dans le cadre de la lutte antiblanchiment, nous demandons tout de même la destination des fonds. ■

Propos recueillis par Benoît Descamps